

COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



SERVER

IBM vereint Power-Familie

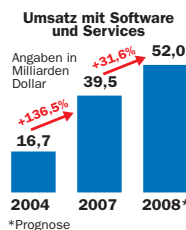
Bei der Verschmelzung der System-i- und System-p-Linie geht es IBM nicht nur um eine neue Server-Familie. **Seite 10**



SERVICE

Die Inder kommen

Indische Dienstleister drängen nach Europa und machen den etablierten Serviceanbietern das lukrative Beratungsgeschäft streitig. **Seite 25**



IT-RECHT

Streit um Hacker-Paragraf

Viele Sicherheitsexperten stehen wegen des Einsatzes von Hacker-Tools mit einem Bein im Gefängnis. Die IT-Branche ist verunsichert. **Seite 26**

Dabei sein ist nicht alles

An Zulauf haben die großen User Groups keinen Mangel. Ihr Problem ist eher die wachsende Zahl derjenigen Mitglieder, die wenig Engagement zeigen.

Das IT-Mitarbeiter, die sich in Anwendervereinen einbringen möchten, oft nicht die nötige Rückendeckung ihres Managements haben, bereitet den Vorsitzenden der User-Groups von Oracle, SAP und IBM am meisten Kummer. Das zeigte eine Roundtable-Diskussion, die die COMPUTERWOCHE mit den Sprechern der wichtigsten IT-Anwendergruppen sowie einigen CIOs führte.

Nicht immer ist es allerdings der Druck seitens der Führungskräfte, der den Spezialisten das Engagement verleidet. Manchmal fehlt den IT-Profis einfach der eigene Antrieb. Der DOAG-Vorsitzende Fried Saacke spricht gar von einer „Consumer-Mentalität“ mancher Mitglieder.

Die Zukunft der Anwendervereinigungen hängt indes maßgeblich davon ab, ob es ihnen gelingt, einen größeren Teil ihrer „ruhenden“ Mitglieder zu mobilisieren. Teilweise konkurrieren die User Groups dabei mit Web-2.0-Phänomenen wie sozialen Netzen und Blogs. „Für technisch orientierte Fragen sind das gute Plattformen“, bestätigt Michael Kollig, CIO bei der Danone Group. Seiner Ansicht nach können sie die Vereine allerdings nicht ersetzen. Wenn es um Management-Fragen und unternehmenskritische Infor-

mationen gehe, gebe es keinen Ersatz für den persönlichen Austausch im Anwenderkreis.

Ähnlich argumentiert Harald Berger, CIO der Freudenberg Haushaltsprodukte. Sein Unternehmen profitiere von der Mitarbeit in User Groups, und er lege seinen Mitarbeitern nicht nur die aktive Teilnahme an den Arbeitsgruppen nahe, er schliesse diese auch in die jährlichen Bonusvereinbarungen ein. Die Anwendervereine ha-

ben längst realisiert, dass sie nicht als kämpferische Interessenvertretung der Kunden, sondern als Forum für den Erfahrungsaustausch ihrer Mitglieder gefragt sind. Meistens bringen ihnen die Kaffeepausen oder das abendliche Bier mit den Kollegen mehr als die Powerpoint-Schlachten während der Veranstaltung, die zu einem einsamen „Schaulaufen“ der Anbieter geraten. Eine Zusammenfassung der Diskussion finden Sie ab Seite 22. (qua) ♦



Die großen IT-Anwendergruppen klagen über passive Mitglieder.

IT-Services-Markt wächst um elf Prozent

Laut Gartner wurden im vergangenen Jahr mit IT-Services weltweit 748 Milliarden Dollar umgesetzt. Das sind 10,5 Prozent mehr als im Vorjahr (677 Milliarden Dollar). Marktführer bei den Anbietern bleibt Gartner zufolge IBM mit 7,2 Prozent Marktanteil, gefolgt von EDS mit drei Prozent sowie Accenture mit 2,8 Prozent. IBM und Accenture waren die einzigen Dienstleister in den Top Six (diese komplettieren Fujitsu, HP und CSC), die mit 12,2 respektive 19,7 Prozent stärker zulegen konnten als der Gesamtmarkt. (tc) ♦

HP übernimmt EDS

Hewlett-Packard zahlt 13,9 Milliarden Dollar an die EDS-Aktionäre, um das Servicegeschäft auszubauen.

HP plant, den Zusammenschluss im zweiten Halbjahr 2008 abzuschließen. Dazu gründet das Unternehmen eigens eine neue Geschäftseinheit am EDS-Firmensitz in Plano, Texas, die zunächst beide Markennamen fortführen und vom EDS-CEO Ronald Rittenmeyer geleitet wird. Zusammen haben die Unternehmen im vergangenen Jahr 38 Milliarden Dollar mit rund 210 000 Mitarbeitern im Servicemarkt eingenommen. Zuletzt belief sich HPs Umsatz in diesem Segment eigenen Angaben zufolge auf 16,6 Milliarden Dollar. Mit der Transaktion steigt HP zum weltweit zweitgrößten IT-Service-Provider nach IBM auf.

Big Blues Dienstleistungsarm nahm 2007 mehr als 54 Milliarden Dollar mit rund 180 000 Beschäftigten ein.

Für HP ist die EDS-Übernahme die größte Transaktion seit der Übernahme von Compaq für rund 20 Milliarden Dollar im Jahr 2002. „Die Akquisition beseitigt alle Zweifel an HPs Engagement im Servicemarkt“, kommentiert Tobias Ortwein, Geschäftsführer des Marktforschungshauses PAC in München, das Vorhaben. Zweifel daran gab es zuletzt, weil HPs Investitionen in den vergangenen Jahren vor allem in das Softwaregeschäft geflossen sind. **Fortsetzung auf Seite 4**

DIESE WOCHE



Salesforce.com hat einen Traum

Auf seiner Kundenkonferenz Dreamforce gab sich On-Demand-Spezialist Salesforce.com kämpferisch. Software-Dinosaurier wie Microsoft und SAP hätten den Anschluss verpasst, höhnte CEO Marc Benioff.

Nachrichten SEITE 6

Oracle stützt Bea-Belegschaft

Experten rechnen damit, dass bis zu 500 der insgesamt 4100 Bea-Mitarbeiter Blaue Briefe des neuen Eigentümers Oracle erhalten könnten. Allein die Abteilung rund um Weblogic soll ungeschoren davonkommen.

Nachrichten SEITE 9

ERP richtig einführen

Wie die Einführung einer neuen Enterprise-Resource-Planning-Lösung gelingt, lesen Sie im zweiten Teil der Serie „ERP im Mittelstand“.

Produkte und Technologien SEITE 14

Softwarequalität sichern

Wer auf die Softwarequalität achtet, spart Kosten. Das erkennen immer mehr Unternehmen, die bislang das Testing als notwendiges Übel eingestuft hatten. **Schwerpunkt SEITE 16**



Stellenabbau bei Sun geht weiter 8



Nach enttäuschenden Geschäftsergebnissen sollen bis zu 2500 Stellen wegfallen. Wie stark es Deutschland trifft, konnte Marketing-Manager Donatus Schmid nicht sagen.

NACHRICHTEN UND ANALYSEN

IP-Adressen werden knapp 7

Bundesregierung und EU wollen die Einführung des neuen Internet-Protokolls IPv6 forcieren. Bis 2011 könnte der alte Adressvorrat verbraucht sein.

Zufrieden mit ERP? 9

Die Trovarit AG startet gemeinsam mit der COMPUTERWOCHE eine neue Studie zur ERP-Zufriedenheit. Teilnehmer erhalten ein Profil ihrer Softwarelösung.

PRODUKTE & TECHNOLOGIEN

IBMs neue Server-Welt 10

Die Zusammenführung der Rechnerfamilien System i und System p zur Power-Systems-Linie ist mehr als nur die Fusion von zwei Produktlinien.

Nützliches rund um Vista 12

Tools, die bei Problemen mit Vista-PCs helfen oder sinnvolle Ergänzungen darstellen.

Planning IT baut Brücken 13

Version 4.0 der Alfabet-Software für Enterprise-Architecture-Management unterstützt IT-Alignment.

Tipps für die ERP-Einführung 14

Teil 2 der CW-Serie „ERP im Mittelstand“ beschäftigt sich mit den vor der Softwareauswahl anfallenden Vorbereitungsarbeiten wie Pflichtenheft und Mengengerüst der zu übernehmenden Stammdaten.

IT-STRATEGIEN

Ersetzt das Web 2.0 die User Groups? 22

Ermöglichen Web-Communities einen effizienteren Meinungsaustausch als Anwendergruppen? Um das herauszufinden, lud die COMPUTERWOCHE die großen User Groups zum Roundtable ein.

Zufriedene VfB-Fans im Web 24

Der Fußball-Club hat sein Internet-Angebot um eine Knowledge-Management-Lösung ausgebaut.

IT-SERVICES

Offshorer fordern IT-Berater heraus 25

Der globale Markt macht die Unterscheidung in indische Offshorer und westliche IT-Dienstleister hinfällig, da alle enorme Kapazitäten in Niedriglohnländern aufgebaut haben. Nun drängen die Inder in das lukrative Beratungsgeschäft und fordern IBM, Accenture und Co. heraus.

JOB & KARRIERE

Hacker-Paragraf sorgt für Ärger 26

Jede Live-Hacking-Aufführung kann den Staatsanwalt auf den Plan rufen. Schließlich verbietet der Paragraf 202c des Strafgesetzbuches (StGB), Programme zu schreiben, mit denen man in fremde Netze eindringt.

Lust und Last des Einzelkämpfers 28

Starke Auslastung und wechselnde Einsatzorte erschweren die Zusammenarbeit unter Freiberuflern. Oliver Knittel, Freiberufler des Jahres, beurteilt die Chancen für Einzelkämpfer dennoch als gut.

STANDARDS

Impressum 27
Stellenmarkt 29
Zahlen – Prognosen – Trends 34
Im Heft erwähnte Hersteller 34

SCHWERPUNKT: SOFTWARE-QUALITÄTS-MANAGEMENT

Veränderte Testpraxis 16

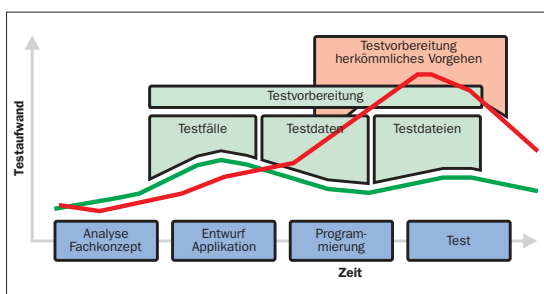
Unternehmen erkennen allmählich, dass durchgängige und standardisierte Testprozesse zur Wertschöpfung beitragen.

Wege aus der Wartungsfalle 18

Das Praxisbeispiel T-Home zeigt, wie sich in einer heterogenen Landschaft ein Code-Quality-Management etablieren lässt.

Gesteuerte Softwarequalität 20

Ein dreistufiges Verfahren führt zum Software-Controlling.

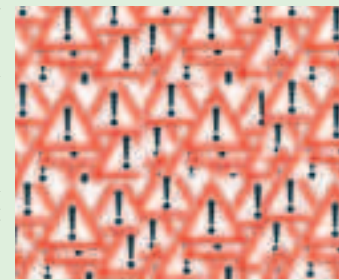


COMPUTERWOCHE.de

Die Highlights der Woche

Storm-Wurm und Phisher schwächeln

Altbekannte Würmer dominieren die Malware-Szene, während an der Spam-Front ein zunehmendes Schrumpfen des Storm-Botnetzes zu verzeichnen ist und Phisher offenbar erneut eine Frühjahrspause eingelegt haben.



www.computerwoche.de/cwriskboard

Wie der IT-Nachwuchs tickt

Wie erleben Young Professionals 2008 ihren Arbeitsalltag? Was ist ihnen wichtig, wo wollen sie hin? Die COMPUTERWOCHE hat sechs von ihnen befragt.

www.computerwoche.de/1861820

Irrungen der Softwarelizenzierung

Die Softwarelizenzierung in virtuellen Umgebungen ist eine ungelöste Frage. In Verhandlungen mit den Softwarelieferanten sollten Anwender vorsichtig mit Details über die Softwarenutzung umgehen.



www.computerwoche.de/analysen

RSS- und Newsfeeds von Computerwoche.de

Die Nachrichten von COMPUTERWOCHE.de sind als RSS-Feed verfügbar. Wir packen zudem themenspezifische News in Extra-Feeds. So können Sie sich mit Hilfe eines Feed-Aggregators oder eines RSS-Readers gezielt informieren. Außerdem können Sie die Feeds in Ihre eigenen Websites einbinden – kostenlos, schnell und bequem.

www.computerwoche.de/rss_newsfeed/

PCs aus der Ferne verwalten

Fernwartungs-Tools sind oft teuer oder wenig leistungsfähig. Einen gelungenen Kompromiss geht die Remote-Administrations-Lösung „Anyplace Control“ ein. Der Clou: Das Tool erledigt alle notwendigen Konfigurationen zur Einstellung der Windows-Firewall automatisch.



www.computerwoche.de/1863533



APC Smart-UPS® 1000: Stromschutz und batteriegestützter Betrieb bei Stromausfällen.



30 Millionen Computernutzer haben kein Vertrauen in das Stromversorgungsnetz

Sie vertrauen APC. Das sollten Sie auch.

... vom Arbeitsplatz zum Rechenzentrum hin zur industriellen Anwendung

Denken Sie einmal an all die Dinge, bei denen Sie sich auf Ihren Computer verlassen: persönliche und geschäftliche Dateien, Finanzinformationen, Breitband-Zugang, Videos, Fotos, Musik und vieles mehr. Computer werden immer mehr zum zentralen Knotenpunkt, um unser Leben zu verwalten. Und immer mehr Leute verlassen sich bei unterbrechungsfreier Stromversorgung (USV) auf APC mehr als auf jede andere Marke, um ihre Hardware und ihre Daten zu schützen.

Außerdem können Sie sich so gegen ein Stromnetz wappnen, das Tag für Tag mehr von seiner Zuverlässigkeit verliert.

Stromausfälle gehören in der Wirtschaft Deutschlands/der Schweiz heutzutage schon zum Alltag und müssen bei der Planung für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs in Unternehmen berücksichtigt werden. Dies bedeutet, dass Personen, die auf ihren Computer angewiesen sind, auf die „vollendete Katastrophe“ zusteuern, in der der Schutz von APC noch wichtiger wird.

APC bietet ein umfassendes Spektrum von Lösungen zum Schutz gegen Stromausfälle, die für alle Arten von Einsatzbereichen geeignet sind. Sie nutzen APC bereits? Dann besorgen Sie sich das neueste Ersatzakku-Kit für Ihr Gerät oder steigen Sie auf ein neueres Modell um.

USV und Mobile Lösungen
 Umfangreiche einphasige unterbrechungsfreie Stromversorgung für Batterie Backup und Datensicherung. Zudem sind Lösungen für mobile Anwender inklusive Strom, Überspannungsschutz und Sicherheit erhältlich.

Kühlung und Racks
 Eine Auswahl an innovativen Lösungen zur Bewältigung der durch IT Trends entstandenen Kühlungsanforderungen. Angefangen mit Präzisionskühlung bis hin zur Luftverteilung und -abführung.

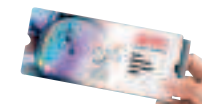
3-phasige USV
 Modulare, skalierbare, online USV Lösungen für Gebäude und Rechenzentren sowie andere unternehmenskritische Anwendungen.

©2008 American Power Conversion Corporation. Alle Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Besitzer. BK3A7EW-DE APC Deutschland GmbH, Eisenheimerstraße 47a, D-80687, München. Kein Kauf notwendig. Die tatsächlich vergebenen Produkte können von den gezeigten Produkten abweichen.

APC Laufzeit-Rechner **kostenlos** erhalten!



Laden Sie einfach das **Whitepaper Nr. 15** „Der folgenschwere Unterschied zwischen Watt und Voltampere“ herunter!



Besuchen Sie uns dazu unter <http://promo.apc.com> und geben Sie den Keycode **66882t** ein.

Hotline:
 Deutschland: 0800 1010067
 Schweiz: 0800 111 469
 Österreich: 0800 999 670



MENSCHEN

SAP-Gründer Hopp geehrt



SAP-Mitgründer Dietmar Hopp, der Wirtschaftsnobelpreisträger Edmund Phelps und EU-Wettbewerbskommissarin Neelie Kroes erhalten den Weltwirtschaftlichen Preis 2008. Dies gaben das Kieler Institut für Weltwirtschaft, die IHK Schleswig-Holstein und die Landeshauptstadt von Schleswig-Holstein, Kiel, bekannt. Mit der Auszeichnung werden Ökonomen, Politiker und Unternehmer geehrt, die sich als Vordenker einer weltweiten, marktwirtschaftlichen Gesellschaft verdient gemacht haben. Der Preis wird am 22. Juni verliehen.

Kris Hagerman: Interims-CEO bei Corel

Nachdem Corel-Chef David Dobson seinen Weggang angekündigt hat, wurde nun Kris Hagerman vom Investor Vector Capital übergangsweise mit der Unternehmensführung beauftragt. Dobson soll in das Management eines großen Unternehmens wechseln, bleibt zunächst aber als Direktor im Corel-Vorstand, um bei der Suche nach einem dauerhaften Nachfolger zu helfen. Hagerman bekleidete unter anderem verschiedene Führungspositionen bei Veritas Software und in der Folge der Übernahme auch bei Symantec. Vor seinem Wechsel als Senior Advisor zu Vector Capital war Hagerman Group President von Symantecs Geschäftsereich Data Center Management.

Chefposten bei Novell neu besetzt

Jürgen Müller ist bei Novell als Area General Manager Central Europe eingestiegen. Er verantwortet damit die Geschäfte des Infrastrukturanbieters in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Müller folgt auf Volker Smid, President und General Manager Novell EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), der die Rolle bislang in Personalunion innehatte. Der 51-jährige Müller ist seit mehr als 20 Jahren in der IT-Branche tätig und war bereits 1990 für einige Jahre bei Novell, wo er das Marketing für Zentral- und Osteuropa leitete.



Falk muss wieder ins Gefängnis

Das Hamburger Landgericht hat den früheren Internet-Unternehmer Alexander Falk zu vier Jahren Haft verurteilt. Die Richter sprachen Falk des versuchten Betrugs für schuldig. Er und vier ebenfalls verurteilte Ex-Manager seiner Firmen hatten laut Anklage den Wert der Provider- und Hosting-Firma Ison durch Scheingeschäfte geschönt und somit bei deren Verkauf Ende 2000 einen überhöhten Preis kassiert. Die Staatsanwaltschaft ging von einem vollendeten Betrug aus und forderte fünf Jahre und neun Monate Haft für Falk. Die Verteidiger wollten einen Freispruch. Die vier Mitangeklagten wurden zu Strafen zwischen zweieinhalb Jahren und acht Monaten auf Bewährung verurteilt.

Schaeffler-Gruppe mit neuem CIO



Michael Nilles ist seit dem 1. Mai 2008 Group Chief Information & Process Officer der Schaeffler-Gruppe. Der neu geschaffene Bereich umfasst das Prozess- und Informations-Management für die international tätige Unternehmensgruppe. Im Rahmen dieser Organisation wird Harald Giesser weiterhin den weltweiten Bereich Information Services leiten und in dieser Funktion an Nilles berichten. Nilles kommt von Bosch Rexroth, wo er seit 2006 den Zentralbereich IT leitete. Der Wirtschaftsinformatiker arbeitete seit 1998 bei dem Antriebs- und Steuerungsspezialisten.

Personalmitteilungen bitte an Menschen@Computerwoche.de

Kolumne

Zwischen Klassenkampf und Kaffeeklatsch

Bei den deutschen Oracle-Anwendern war es immer sehr unterhaltsam. Auf der Jahrestagung gaben musisch begabte Mitglieder zu vorge-rückter Stunde schon einmal selbst gedichtete Chansons zum Besten – „Oh mein Oracle, du mein Debakel“ (auf die Melodie von „O sole mio“) –, und der tanzsportlich ambitionierte IT-Leiter führte die Datenbank-Administratorin aufs Parkett. Späterer Austausch über Workarounds und Wartungskon-ditionen nicht ausgeschlossen.



Karin Quack,
Redakteurin CW

Aber auch tagsüber ging es munter zur Sache: Die Anwender hielten mit Kritik an allem, was ihnen am Hersteller und dessen Produkten missfiel, nicht hinterm Berg. Sie erstellten Mängellisten und haktten nach, welche Punkte von der Vorjahresliste immer noch nicht abgearbeitet waren. So erwarb sich die DOAG den Ruf, eine kämpferische Interessenvertretung der deutschen Oracle-Kunden gegenüber dem damals noch überschaubaren Imperium des Lawrence Ellison zu sein.

Die Zeiten haben sich geändert. User Groups moderner Prägung – ob sie nun DOAG oder DSAG, GSE oder DNUG heißen – begreifen sich weniger als Kunden-Lobby denn als Kommuni-

kationsforum. Sie vernetzen ihre Mitglieder jeweils untereinander, und sie bieten ihnen einen „Draht“ (sic!) zu den Entscheidungsträgern des Herstellers.

Trotzdem ist es für die User Groups nicht weniger kompliziert geworden, ein ausgewogenes Verhältnis zum Hersteller zu finden: Freundlich, aber distanziert, kritisch, aber konstruktiv, so lautet das Ziel. Das sagt sich leicht. In der Praxis erfordert es einen ständigen Balance-Akt. Wer dem Hersteller so nahe kommt, dass er vertrauliche In-

formationen erhält, läuft Gefahr, seine Kritikfähigkeit einzubüßen. Und wer ständig auf Konfrontationskurs geht, wird in die Diskussionen um neue Produkte und Lizenzmodelle kaum einbezogen werden.

In dieser Beziehung ergeht es den User Groups nicht anders als den Parteien einer parlamentarischen Demokratie oder einem verantwortungsbewussten Betriebsrat. In anderer Hinsicht haben sie es dagegen leichter als diese Mitbestimmungsorgane: Einen wesentlichen Teil ihrer Aufgabe können sie bereits dadurch erfüllen, dass sie ihre Mitglieder ausgiebig miteinander Kaffee trinken lassen.

HP übernimmt EDS

Fortsetzung von Seite 1

Die Übernahmen der Softwareanbieter Opware und Mercury Interactive ließ sich HP mehr als sechs Milliarden Dollar kosten. „Es hatte den Anschein, als ob das Servicegeschäft nur noch als Wegbereiter für die Software-Unit galt, zumal HP auch das Budget der Dienstleistungssparte gestrichen hat“, schildert Ortwein.

Mit der EDS-Akquisition meldet sich HP mit einem Paukenschlag zurück im Servicegeschäft. Nun lässt sich das von IBM kopierte Geschäftsmodell, mit Hilfe der Serviceeinheiten den Hardware- und Softwareverkauf an Outsourcing-Kunden anzukurbeln, auf die EDS-Klientel ausweiten. Zu diesem Kreis zählen immerhin so illustre Namen wie General Motors, Sabre, die US-Navy sowie Karstadt-Quelle. Auch intern bekommen die IT-Services deutlich mehr Gewicht.

Servicegeschäft: hart, aber lukrativ

Während HPs Servicearm bislang rund 16 Prozent zu den weltweiten Einnahmen beisteuert, verbessert der EDS-Deal diese Quote auf 30 Prozent. Der HP-Erfolg, der heute schwer auf den Schultern des Hardwaregeschäfts und insbesondere auf dem Verkauf von Druckern samt Zubehör beruht, ließe sich auf das Dienstleistungssegment ausweiten.

Das IT-Servicegeschäft gilt als hart umkämpft, aber auch als sehr lukrativ. Im vergangenen Jahr wuchs der Markt laut Gartner um 10,5 Prozent, jedoch konnten weder EDS noch HP Schritt halten.

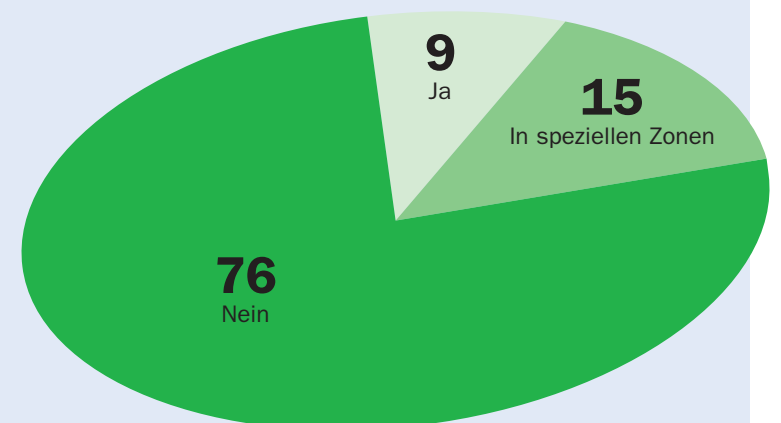
Während HP um 8,1 Prozent zulegen konnte, schaffte EDS nur ein Plus von 3,4 Prozent. Zum Vergleich: IBM steigerte den Serviceumsatz um mehr als 12,2 Prozent. Auch hinsichtlich der Marge hat HP das Nachsehen gegenüber Big Blue, die der Marktführer um zirka das Doppelte überbietet. Die Kombination der Geschäfte von EDS und HP kommt mittelfristig der Effizienz zugute und kann die Gewinnspanne verbessern.

Eine Übernahme stärkt HPs Standbein im Infrastrukturge-schäft erheblich. Beide Anbieter

haben eine sehr gute Reputation im Outsourcing- und Managed-Services-Geschäft. „Die Defizite von HP im Consulting, im Application-Management und im Projektgeschäft sowie im wichtigen SAP-Markt kann EDS nicht beheben“, warnt Ortwein. Auch unter regionalen Aspekten ist der Nutzen des Zusammenschlusses begrenzt. Beide IT-Dienstleister betreiben gute Geschäfte in den wichtigen und großen angloamerikanischen Märkten. Die Aktivitäten in Kontinentaleuropa sind ausbaufähig. (jha) ◆

Frage der Woche

Sollten Handy-Telefonate im Flugzeug erlaubt sein?



Drei Viertel der Besucher von Computerwoche.de begrüßen ein kategorisches Verbot von Mobiltelefonaten an Bord.

Quelle: Computerwoche.de; Angaben in Prozent; Basis: 296

In der Provider-Wahl sind CIOs konservativ

Laut Umfrage vertrauen Anwender ihren Telcos ungern ihre Applikationen an.

Carrier wie die Deutsche Telekom, British Telecom oder France Télécom streben mit ihren IT-Servicetöchtern in neue Geschäftsfelder. Ziel ist es, neben dem Netzbetrieb auch weitere Outsourcing-Aufgaben zu übernehmen. Eine Erhebung der Marktforscher von Ovum zufolge scheinen die CIOs weltweit agierender Konzerne diese Angebote durchaus zu goutieren, solange sich die Telcos auf die Betreuung der Infrastruktur beschränken. „Die IT-Verantwortlichen multinationaler Unternehmen sind offen für neue Managed-Service-Angebote der Telcos“, erläuterten die Ovum-Analysten Pauline Trotter und David Molony das Ergebnis der Befragung. „Nur wenige erachten die Carrier jedoch als zuverlässigen Betreiber ihrer Geschäftsprozesse und Applikations-Services.“

Damit machen die Analysten den Anbietern zunächst einmal einen Strich durch die Rechnung. Sowohl die Carrier als auch erste klassische IT-Dienstleister arbeiten daran, ihre Reichweite zu verbessern. Eine Reihe von Telcos positioniert sich als Full-ICT-Provider, wengleich sie verschiedene Wege eingeschlagen haben, dieses Ziel zu erreichen. Zugleich bemühen sich IT-Service-Provider darum, ihr Portfolio um Kommunikationsdienste zu erweitern. „Wir waren sehr gespannt darauf, wie diese Vorhaben bei der Kundschaft ange-

nommen werden“, schilderten die Verfasser ihre Erwartungshaltung vor der Erhebung. Befragt nach dem Angebotspektrum im IT-Servicemarkt (Netz-, IT-Infra-

struktur-, Applikations- und Geschäftsprozessdienste) malten die CIOs dann ein konservatives Bild: Telcos sind in ihren Augen die Experten für Netzbetriebs-

dienste. Systemintegratoren sprechen sie eine gute Reputation in der Betreuung der Applikationen und Geschäftsprozesse zu.

Das Ergebnis ist insofern überraschend, als die großen Konzerne sich durchaus um eine differenzierte Sourcing-Strategie bemühen. Die Transformationsbemühungen der Carrier quittieren die Anwender dennoch mit

Missachtung. „Sie trauen den Marketing-Aussagen der Anbieter nicht“, bringen es die Ovum-Analysten auf den Punkt. Lediglich eine „bedeutsame Minderheit“ erachtet Anbieter wie AT&T und BT Global Services als Alternative im IT-Infrastruktur- und Applikationsbetrieb. (jha) ◆

SERVER, SPEICHER, SWITCHES. EINE KISTE. KEIN STRESS.



IBM BladeCenter S Express

4.399,00 € (inkl. MwSt.)*

Dürfen wir vorstellen: IBM BladeCenter S Express. Damit bringen Sie Blade-Server mit Intel® Xeon® Quadcore Prozessoren, Storage, Switches und Management-Tools in einem einzigen Gehäuse zusammen. Leicht einzurichten, leicht zu nutzen, leicht zu managen. Der einfache Weg, Ihre IT zu vereinfachen.

Innovation leicht gemacht:

von IBM und Business Partnern.

ALLES, WAS IHR IT-MANAGEMENT LEICHTER MACHT, IN EINEM GEHÄUSE.



Best.-Nr. 8886 E1G

mit IBM BladeCenter S6 Disk Storage Module

IBM BladeCenter SAS Connectivity Module

4x 950 Watt/1.450 Watt

Begrenzte Gewährleistung, 3 Jahre vor Ort (Ersatzteile und Arbeitsleistungen)

Electronic ServicePac® für Gewährleistungsupgrade¹ – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, 4 Stunden angestrebte Antrittszeit

Best.-Nr. 46D4062 – 1.606,50 € (inkl. MwSt.)

IBM BLADECENTER HS21 EXPRESS

1.999,00 € (inkl. MwSt.)*



Best.-Nr. 8853 E7G

Enthält bis zu zwei leistungsstarke Intel® Xeon® Quadcore Prozessoren

2x 1 GB/maximal 16 GB Speicher je Blade (32 GB mit Speicher- und I/O-Erweiterungseinheit)

Einfaches Troubleshooting mit Light Path Diagnostics, um Wartezeiten und Kosten zu reduzieren

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

Electronic ServicePac® für Gewährleistungsupgrade¹ – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 5 Tage/9 Stunden, Best.-Nr. 12X6881 – 220,15 € (inkl. MwSt.)

IBM SYSTEM STORAGE DS3300 EXPRESS

3.879,00 € (inkl. MwSt.)*



Best.-Nr. 1726 31E

1 Gigabit pro Sekunde iSCSI-Schnittstellentechnologie

intern skalierbar auf 3,6 Terabyte Speicherkapazität mit 300 GB hot-swap-fähigen SAS-Festplatten

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

Electronic ServicePac® für Gewährleistungsupgrade¹ – 3 Jahre Vor-Ort-Instandsetzung, 7 Tage/24 Stunden, vereinbarte Wiederherstellung innerhalb 24 Stunden, Best.-Nr. 41W9374 – 1.096,00 € (inkl. MwSt.)

SIE WOLLEN MEHR ÜBER DIE IBM EXPRESS PRODUKTE ERFAHREN?

Oder gleich direkt mit einem IBM Business Partner in Ihrer Nähe sprechen? Mehr Informationen hierzu finden Sie auf unserer Webseite.

IBM express advantage

ibm.com/systems/de/express6

T-Systems: Umsatz schwindet

Die Geschäftskundensparte der Deutschen Telekom, T-Systems, musste im ersten Quartal dieses Jahres einen **Umsatzrückgang** um **10,4 Prozent** auf 2,6 Milliarden Euro hinnehmen. Der Auftragseingang war um 32,4 Prozent niedriger als im Vorjahreszeitraum. Das **Auslandsgeschäft** legte zwar um drei Prozent auf **593 Millionen Euro** zu. In Deutschland sanken die Einnahmen jedoch um 13,7 Prozent auf zwei Milliarden Euro. Der Rückgang ist teilweise der internen Verlagerung von Abrechnungsaufgaben zur Festnetzsparte T-Home, dem Verkauf der Rundfunk- und Medientochter Media & Broadcast sowie den **Sparmaßnahmen** der Deutschen Telekom geschuldet. Im Quartalsvergleich war das Geschäft mit dem Mutterkonzern um **20,1 Prozent rückläufig**. Das bereinigte Ebitda (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) brach um 21 Prozent ein. Als Gründe nennt die Telekom-Tochter unter anderem den anhaltenden Preis- und Wettbewerbsdruck. (sp)

* Alle Preise sind Einzelhandelsverkaufspreise von IBM, gültig ab 1.3.2008. Die Preise können je nach Konfiguration schwanken. Die Einzelhändler legen ihre eigenen Preise fest, daher können die Wiederverkaufspreise an die Endverbraucher schwanken. Produkte unterliegen der Verfügbarkeit. Dieses Dokument wurde für Angebote in den Vereinigten Staaten entwickelt. Es kann sein, dass IBM die in diesem Dokument erwähnten Produkte, Elemente oder Dienstleistungen in anderen Ländern nicht anbieten kann. Die Preise können ohne vorherige Mitteilung geändert werden. Es kann sein, dass im Einstiegspreis Festplatte, Betriebssystem oder andere Elemente nicht enthalten sind. Wenn Sie am aktuellsten Preis in Ihrem geographischen Gebiet interessiert sind, setzen Sie sich bitte mit Ihrem IBM Ansprechpartner oder Ihrem IBM Business Partner in Verbindung. Die Angebote von IBM Global Financing werden geeigneten privatwirtschaftlichen und staatlichen Kunden über IBM Credit LLC in den USA und bei anderen IBM Tochtergesellschaften und Unternehmenseinheiten weltweit zur Verfügung gestellt. Monatliche Zahlungen werden nur zu Planungszwecken angegeben und können je nach Ihrem Kredit und anderen Faktoren schwanken. Leasingangebote werden auf der Basis eines Leasings zu üblichen Marktbedingungen mit 36 monatlichen Zahlungen zur Verfügung gestellt. Es können weitere Einschränkungen anfallen. Raten und Angebote können ohne weitere Mitteilung geändert, verlängert oder aufgehoben werden. IBM Hardwareprodukte werden aus neuen Teilen oder aus neuen und betriebsfähigen gebrauchten Teilen hergestellt. Unsere Garantiebedingungen finden in beiden Fällen Anwendung. Wenn Sie ein Exemplar der geltenden Produktgarantien erhalten wollen, besuchen Sie unsere Website unter: ibm.com/servers/support/machine_warranties oder schreiben Sie bitte an: Warranty Information, P.O. Box 12195, RTP, NC 27709, Attn: Dept. JDJA/B203. IBM gibt keine Zusagen oder Garantien zu Produkten oder Dienstleistungen von Dritten ab, auch nicht zu solchen, die als ServerProven oder ClusterProven ausgewiesen werden. Bei telefonischem Support können zusätzliche Gebühren anfallen. Bei Vor-Ort-Services wird IBM versuchen, das Problem zunächst per Ferndiagnose und -lösung zu beseitigen, bevor ein Techniker geschickt wird. Vor-Ort-Garantie steht nur für ausgewählte Komponenten zur Verfügung. Auf Wunsch ist eine Rückmeldung des Kundendienstes am gleichen Tag für ausgewählte Systeme gegen eine zusätzliche Gebühr verfügbar. Die tatsächliche Speicherkapazität schwankt in Abhängigkeit von zahlreichen Faktoren, und sie kann daher unter dem angegebenen Wert liegen. Einige Zahlen, die für Speicherkapazität angegeben werden, bezeichnen die Kapazität im Ursprungsmodus, gefolgt von der Kapazität unter Verwendung von Datenkompressionstechnologie. Um die maximalen internen Festplatten- und Speicherkapazitäten zu nutzen, kann es erforderlich sein, Standardfestplatten und/oder -speicher zu ersetzen sowie die Bestückung aller Festplattenlaufwerke und Speicherplätze mit den größten Laufwerken vorzunehmen, die derzeit unterstützt werden und zur Verfügung stehen. IBM, das IBM Logo, IBM Express Advantage, BladeCenter und System Storage sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Intel, das Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, das Intel Inside Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Namen von Firmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Inhaber sein. © 2008 IBM Corporation. Alle Rechte vorbehalten. O&M IBM ES 6/08a

Salesforce schmiedet an SaaS-Imperium

Der Software-as-a-Service-Spezialist (SaaS) hat ehrgeizige Ziele und sagt dem klassischen Softwaremarkt rund um SAP, Oracle und Microsoft den Kampf an.

VON MARTIN BAYER*

Das herkömmliche Anwendungsgeschäft ist tot.“ Mit dieser Botschaft empfing Marc Benioff, CEO von Salesforce.com, rund 2000 Besucher auf der Kundenkonferenz Dreamforce am 7. und 8. Mai im Londoner Barbican Centre. Ein Beleg für diese These sei, dass keine neuen Softwarehersteller klassischen Typs auf dem Markt auftauchen. Investoren würden ihre Taschen nur noch für neue Ideen wie eben das On-Demand-Modell öffnen. Die Granden des alten Softwarezeitalters hätten an ihrem Grab selbst mitgeschaukelt: „Die Akquisition von Siebel durch Oracle hat dem herkömmlichen CRM-Geschäft ein Ende gesetzt“, behauptet der Salesforce.com-Chef. „Die Übernahme von Bea beendete den Markt für Application Server.“

Der Erfolg scheint dem kalifornischen Softwareanbieter, der im

kommenden Jahr sein zehnjähriges Firmenjubiläum feiern zu geben. Im vergangenen Geschäftsjahr 2007/08 (Ende: Januar 2008) stand ein Umsatz von fast 750 Millionen Dollar zu Buche, das waren 51 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Für das laufende Fiskaljahr peilt das Management Einnahmen von mehr als eine Milliarde Dollar an.

Großen Anteil daran soll der europäische Markt haben. Benioff zufolge legten die Geschäfte in Europa zuletzt um 69 Prozent zu – deutlich mehr als im Stamm-land USA. Weltweit zählt Salesforce.com rund 41 000 Kunden und etwa 1,1 Millionen Nutzer. Davon kommen derzeit jedoch nur 7000 Anwenderunternehmen oder 140 000 Endanwender aus Europa. Dennoch gibt sich die US-Company zuversichtlich, die Geschäfte außerhalb der USA ankurbeln zu können. Europa-Chefin Lindsey Armstrong ver-



Glaubt man Marc Benioff, CEO von Salesforce.com, sind die Tage der herkömmlichen Lizenzgeschäfte gezählt.

weist darauf, dass die beiden größten Kunden des Anbieters nicht aus Amerika kommen. Außerdem will das Unternehmen im kommenden Jahr jeweils ein zusätzliches Rechenzentrum in Asien und in Europa errichten.

Um die ehrgeizigen Ziele zu verwirklichen, setzen die Salesforce.com-Verantwortlichen ganz auf die Plattformkarte. Längst steht das angestammte On-Demand-Geschäft mit Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM) nicht mehr im Vordergrund. Mit Force.com offeriert der Softwarehersteller seinen Kunden eine Plattform as a Service (PaaS), auf der sie eigene Applikationen entwickeln und anbieten können.

Mit der bisherigen Nutzung von Force.com zeigt sich das Salesforce.com-Management zufrieden. Kunden hätten schon über 60 000 Applikationen auf Basis der SaaS-Plattform entwickelt, hieß es in London. Partner würden rund 800 eigene On-Demand-Anwendungen auf dem Online-Marktplatz für Mietanwendungsmodul AppExchange anbieten.

Salesforce.com will seine Plattform kontinuierlich ausbauen. Neben der CRM-Lösung nennt Benioff Content-Management, Collaboration, Office-Productivity und Enterprise Resource Planning (ERP) als weitere Bausteine. Seine Fühler hat er bereits ausgestreckt: Mit dem erst kürzlich bekannt gegebenen Bündnis mit Google integriert Salesforce.com die Office-Tools aus dem „Google-Apps“-Angebot in seiner Plattform. 2000 Kunden hätten die zusätzlichen Funktionen schon freigeschaltet, sagt Benioff. ERP-Funktionen steuert der britische Softwareanbieter Coda bei, der seine neue Financials-Lösung komplett auf der Salesforce.com-Plattform entwickelt hat. Ziel ist, die komplette Palette von Business-Software auf der eigenen Plattform anbieten zu können, bestätigt Joachim Schreiber, Managing Director von Salesforce.com in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Partner brauchen Geduld

Ob die Lockrufe bei Softwarepartnern so leicht Gehör finden, wie sich das der Anbieter vorstellt, bezweifelt Helmuth Gumbel, Analyst von Strategy Partners. Schließlich müssten die Softwarehersteller, die On-Demand-Lösungen entwickelten, einen längeren finanziellen Atem mitbringen, da gerade am Anfang Mieteinnahmen längst nicht so viel einbrächten wie Lizenzumsätze. Dafür müssten die Softwarefirmen auch deutlich weniger in ihre Entwicklungen investieren, hält Schreiber dagegen. Die entsprechenden Entwicklungslizenzen für Force.com seien kostenlos. Außerdem ließen sich die On-Demand-Applikationen online entwickeln. Damit entfielen die Kosten für die eigene Entwicklungsinfrastruktur. Dennoch wird Salesforce.com Geduld auf-

bringen müssen, meint Gumbels Analytikerkollegin Karin Henkel. Nach wie vor gebe es gerade im Mittelstand viele Vorbehalte bei den Anwendern, Daten und Anwendungen nach außen zu vergeben. „Es braucht Zeit, bis hier ein Umdenken stattfindet“, prognostiziert die Expertin, „und eine neue Generation von CIOs heranwächst, die mit Online-Diensten wie Youtube oder Facebook groß geworden ist.“

Je mehr junge Leute nachrücken, desto stärker wird der Trend, entgegnet Schreiber. Mittlerweile sei das On-Demand-Modell schon akzeptiert. Allerdings ändere sich damit auch die Rolle des CIO. Wer sich krampfhaft an seinen IT-Besitzstand klammere und seine Funktion als Chief Infrastructure Officer verstehe, manövriere sich selbst auf das Abstellgleis. „Dann heißt CIO Career is over.“

Konkurrenz wirbt für Salesforce

„Außerdem spielt uns die Konkurrenz in die Hände“, sagt Schreiber. Wenn Microsoft, Oracle und SAP eigene On-Demand-Entwicklungen ankündigten, dann aber bei der Auslieferung ins Stolpern kämen, machten sie Werbung für Salesforce.com. Seinem Chef Benioff ist ebenfalls nicht bange vor der Konkurrenz. Google an seiner Seite, scheut der CEO auch nicht die Konfrontation mit dem weltgrößten Softwarehersteller Microsoft: „Der Feind meines Freundes ist auch mein Feind“, gibt sich der Salesforce.com-Chef kampfbereit. Für SAP hat er dagegen nur Spott übrig. Der deutsche Softwarekonzern habe in Sachen SaaS keinen Plan, höhnt Benioff. Selbst mit einem riesigen Entwicklerheer sei es dem Konkurrenten nicht gelungen, eine vernünftige On-Demand-Lösung auf die Beine zu stellen. „SAP kann ja seine Applikationen auf Force.com entwickeln.“

Analysten zum SaaS-Markt

Marktforscher prophezeien dem weltweiten Geschäft mit Mietsoftware goldene Zeiten. Gartner geht für die kommenden Jahre von jährlichen Wachstumsraten in Höhe von rund 22 Prozent aus. 2011 soll bereits ein Viertel aller global ausgelieferten Software als Mietprodukt via Internet ausgeliefert werden. Die Experton Group beziffert das Marktvolumen von SaaS-Lösungen in Deutschland für das laufende Jahr auf 300 Millionen Euro. Zunehmend würden auch unternehmenskritische Anwendungen ins Netz verlagert, sagt Andreas Burau, Research Director der Experton Group. Techconsult-Analyst Alexander Kubsch zufolge sei die Frage nicht mehr ob, sondern wie schnell sich SaaS durchsetzen wird.

Überzeugende Vertriebsoffensive



Mehr zum Thema

www.computerwoche.de

1860936: Salesforce mit Google gegen Microsoft;

1860327: Salesforce.com bietet SAP Nachhilfe in SaaS an;

596569: Die Plattform ist der Service.



*MARTIN BAYER ist Redakteur bei der COMPUTERWOCHE.

Deutschland Online setzt auf IPv6

Wegen knapper IPv4-Adressen geben Bund und EU jetzt Gas.

Während die boomenden Volkswirtschaften Asiens bereits seit längerem ihre Netzinfrastrukturen vor dem Hintergrund der knappen IPv4-Adressen mit dem neuen Protokoll IPv6 aufbauen, schlief man in Europa den vermeintlichen Schlaf der Gerechten. IPv6 ist für uns kein Thema; wir vergeben IPv4-Adressen dynamisch; das ist nur etwas für Forscher und Akademiker – so oder ähnlich lauteten die Reaktionen, wenn Anwender auf

bewegen müssen, wenn sie im EU-Vergleich nicht ins Hintertreffen geraten wollen, zeigt sich eventuell bereits am 22. Mai. An diesem Tag will die EU-Kommis-

sion ihren IPv6-Aktionsplan veröffentlichen. Dieser sieht unter anderem wohl vor, bei IT-Projekten künftig die Verwendung von IPv6 vorzuschreiben. Klartext

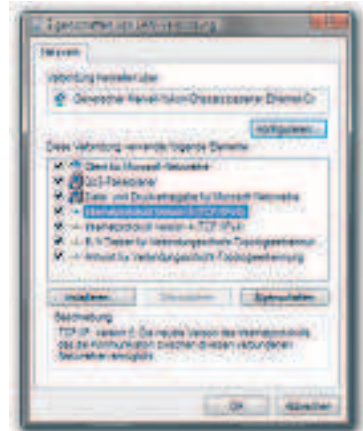
sprach auch EU-Kommissarin Viviane Reding auf dem Treffen des IPv6-Rates in Potsdam: „IPv4 ist eine Sackgasse.“ Erklärter Wille der Kommission ist es, bis 2010 die entscheidenden Schritte in die IPv6-Welt zu schaffen. Die hierzu empfohlenen Maßnahmen sollen am 22. Mai vorgestellt werden.

Ziel der EU ist, dass bis Ende 2010 25 Prozent der EU-Bürger ihre gewohnten Internet-Dienste per IPv6 nutzen können. Die plötzliche Eile der Europäer in Sachen IPv6 hat einen einfachen Hintergrund: Nach neuen Schätzungen ist der regionale IPv4-Adressvorrat spätestens 2011 verbraucht. (hi) ◆



das neue Internet-Protokoll angesprochen wurden. Und in der Tat, in Europa schienen sich nur Carrier und Service-Provider sowie einige Forscher im Rahmen von EU-Projekten mit IPv6 zu befassen.

Doch mit dem gemütlichen Leben in der IPv4-Welt scheint es jetzt vorbei zu sein, wie das Treffen der IP-Adress-Registry Réseaux IP Européens (RIPE) und die parallele Tagung des Deutschen IPv6-Rats am Hasso-Plattner-Institut der Universität Potsdam zeigten. So erklärte der IT-Direktor des Bundesinnenministeriums, dass eine bundesweite Bestandaufnahme der ITK-



Aktuelle Betriebssysteme wie Windows Vista unterstützen von Haus aus das neue IPv6-Protokoll.

Technik die Verantwortlichen in Sachen Zukunftssicherheit etwas erschrecke. Gerade im Zusammenhang mit Deutschland Online und E-Government-Projekten wie der Behördennummer 115 sei die Einführung von IPv6 dringend notwendig. Auch bei der für 2010 geplanten Netzplattform für die Bundesverwaltung – sie soll den Informationsverbund Berlin-Bonn ablösen – soll IPv6 zum Einsatz kommen. Beide Projekte sieht man seitens der Politik als Signal für die deutschen Firmen, in Sachen IPv6 voranzugehen.

Dass sich deutsche Unternehmen bezüglich IPv6 schneller



Das Internet jetzt immer griffbereit.

Der web'n'walk Stick für Ihr Business: einfach mobil online gehen.

- Neu: mit der web'n'walk DayFlat für nur 4,95 €/Tag¹⁾ die Kosten voll im Griff
- Günstig: der web'n'walk Stick für nur 1,- €²⁾
- Einfach: Plug & Play auf jedem Laptop – auch auf Mac

Jetzt zu Ihrem web'n'walk Tarif unter der T-Mobile Kurzwahl 2828 zubuchen.

Mehr Infos: www.t-mobile.de/business

web'n'walk
DayFlat
ins Internet
4,95 €/Tag¹⁾

..... T Mobile

1) Mindestvertragslaufzeit 3 Monate. Zum Preis von 4,95 €/Tag buchbar, z.B. im Tarif web'n'walk Plus (9,- €/Monat, Mindestvertragslaufzeit 24 Monate). Bei Buchung der web'n'walk DayFlat entfällt das Volumen der voreingestellten Option web'n'walk Medium. Das Abrechnungsintervall beginnt um 0 Uhr und endet um 24 Uhr. Besteht die Verbindung nach 24 Uhr weiter, werden 4,95 € für weitere 24 Stunden berechnet. Gilt nur im Inland mit unbegrenztem Nutzungsvolumen für ein- und ausgehenden paketvermittelten Datenverkehr. Die Nutzung von Voice over IP und Instant Messaging ist nicht möglich. Das Angebot ist mit den zugrunde liegenden Konditionen zunächst befristet bis zum 31.07.2008. 2) Angebot gilt bei Abschluss eines 24-Monats-Vertrages im Tarif web'n'walk Plus mit einer monatlichen Grundgebühr von 9,- € und gleichzeitiger Buchung der web'n'walk DayFlat, vgl. Fußnote 1).